

S6-551

B.Com. DEGREE EXAMINATION – APRIL/ MAY 2018.

THIRD YEAR – SIXTH SEMESTER

COMMERCE

(Regular)

Paper VI : MARKETING

(Common for B.Com and B.Com (CA))

Time : 3 Hours

Max. Marks : 75

SECTION – A

Answer any FIVE questions.

(5 × 5 = 25 marks)

1. What is Market?
మార్కెట్ అనగానేమి?
2. Customer.
కొనుగోలు దారుడు.
3. Advertising.
ప్రకటనలు.
4. Skimming Price
మీగడ ధర
5. Package.
ప్యాకేజీ
6. Product Concept.
వస్తువు భావన
7. New Product.
కొత్త వస్తువు
8. Personal Selling.
వ్యక్తి గత అమ్మకం.

Turn Over

SECTION – B

Answer FIVE questions.

(5 × 10 = 50 marks)

UNIT I

9. What is Marketing Mix? Explain in detail.

మార్కెటింగ్ సమ్మేళనం అనగానేమి? క్లుప్తంగా వివరింపుము.

Or

10. How Marketing is benefited to India? Explain it.

భారతదేశానికి మార్కెటింగ్ వల్ల ఉపయోగాలు ఏమిటి? వివరింపుము.

UNIT II

11. “Consumer is a God of the Business” Explain.

“వినియోగ దారుడు వ్యాపారమునకు దేవుడు” వివరింపుము.

Or

12. What are the advantages of Marketing Segmentation?

మార్కెటింగ్ ఖండికరణ వల్ల లాభాలను వివరింపుము.

UNIT III

13. What is Product Life Cycle? And Explain the Stages of PLC.

వస్తువు జీవిత చక్రం అనగానేమి? దాని దశలు వివరింపుము.

Or

14. Explain what are the Promotional Techniques are useful to a New Product?

క్రోత్త వస్తువును అభివృద్ధి చేసే మెలకువలను వివరింపుము.

UNIT IV

15. Explain what are product price fixing influences.

ఒక నూతన వస్తువు ధర నిర్ణయించడంలో ప్రభావితం చేసే అంశాలు వివరింపుము.

Or

16. Explain the Price Determination of a New Product.

నూతన వస్తువు ధర విచక్షణ రూపాలను వివరించండి.

UNIT V

17. What is Promotion Mix? Explain it.

అభివృద్ధి సమ్మేళనం అనగానేమి? వివరింపుము.

Or

18. What are the advantages and disadvantages of Online Marketing?

ఆన్‌లైన్ మార్కెటింగ్ వల్ల లాభా నష్టాలను వివరింపుము.
